

# Medindo necessidade de cognição e fé na intuição: Tradução e adaptação das duas escalas à população portuguesa

Joana Silva

Teresa Garcia-Marques

*Instituto Superior de Psicologia Aplicada, Portugal*

## Resumo

*Neste artigo são apresentadas duas escalas associadas à mensuração das características disposicionais necessidade de cognição (Cacioppo & Petty, 1982) e fé na intuição (Epstein, Pacini, Denes-Raj, & Heier, 1996). Estas escalas permitem aceder à tendência dos indivíduos se envolverem num modo de pensar mais cuidadoso e analítico e à tendência dos indivíduos se envolverem num modo de pensar mais intuitivo. A tradução e adaptação para a população portuguesa destas duas escalas foram levadas a cabo junto de 3 amostras diferentes. Tal como nas versões originais estas duas medidas apresentam-se como independentes.*

*Palavras-chave:* Adaptação, Escalas de medida, Fé na intuição, Necessidade de cognição.

## Abstract

*This paper presents a study of the psychometric characteristics of a Portuguese version of two different scales: Need for Cognition (Cacioppo & Petty, 1982) and Faith in intuition (Epstein et al., 1996). These scales assess the individuals disposition towards both elaborative, analytic mode processing (Need for cognition) and towards non-analytic, intuitive mode of processing (Faith in intuitions). The present data was obtained in three different studies where these measures were collected. As in the original scales these measures are shown to be independent.*

*Key words:* Faith in intuition, Need for cognition, Scale adaptation.

Este trabalho foi realizado como parte dos trabalhos de monografia de final de curso da primeira autora e integrado no projecto POCTI/PSI/42239/01 financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia.

A correspondência relativa a este artigo deverá ser enviada para: Joana Silva ou Teresa Garcia-Marques, Instituto Superior de Psicologia Aplicada, Rua Jardim do Tabaco, 34, 1149-041 Lisboa; E-mail: [jsilva@mail.com](mailto:jsilva@mail.com) ou [gmarques@ispa.pt](mailto:gmarques@ispa.pt)

Neste artigo apresentamos a tradução e adaptação das escalas de *necessidade de cognição* (Cacioppo & Petty, 1982) e de *fê na intuição* (Epstein et al., 1996) para a população portuguesa.

Estas duas escalas reflectem a tendência dos indivíduos para se envolverem num processamento de informação mais ou menos racional (analítico) e a tendência para o envolvimento num processamento mais ou menos intuitivo (não-analítica, heurística) (ver abaixo).

A ideia de que o ser humano pode processar a informação de dois modos distintos, é hoje em dia patente em diversos modelos de processamento de informação referidos como dualistas (ver Chaiken & Trope, 1999), em diferentes áreas de estudo: *decisão* (ver Gilovich, Griffin, & Kahneman, 2002); *persuasão* (ver Eagly & Chaiken 1993; Petty & Cacioppo, 1986: ELM – Elaboration Likelihood Model; e Chaiken, 1980: HSM – Heuristic and Systematic Model); *memória* (Jacoby & Dallas, 1981); *formação de impressões* (ver Garcia-Marques, Hamilton, Garrido, & Jerónimo, 2003), etc. A maioria dos modelos dualistas pressupõe que a activação de um ou outro modo de processamento de informação depende de variáveis motivacionais e dos recursos cognitivos do indivíduo. A relação específica de activação dos dois modos de processamentos é postulada diferencialmente por diferentes teorias (ver Garcia-Marques, 2003); no entanto todos estes modelos hipotetizam que um mesmo indivíduo em diferentes situações, activa um e/ou outro modo de processar a informação. Isto é, que um modo de processar é activado por diferentes variáveis situacionais e individuais, não sendo uma característica disposicional do indivíduo.

Tal pressuposto não impossibilita o facto de diferentes indivíduos terem tendências específicas para se envolverem mais (ou menos) em cada um dos dois modos de processamento. Assim, desde os primórdios do desenvolvimento do modelo dualista de ELM (ver Petty & Cacioppo, 1986), Cacioppo e Petty (1982) referem que alguns indivíduos tendem a estar motivados para elaborarem cuidadosamente a informação recebida enquanto outros tendem a ter uma baixa motivação para a elaboração. Esta característica de “personalidade” foi definida pelos autores por necessidade de cognição.

Congruentemente com esta visão, Epstein (1973, 1990, 1994) desenvolve uma abordagem disposicional do processamento dualista: a *Cognitive-experiential self-theory* (CEST). Nesta perspectiva, Epstein pressupõe que a mente humana integra dois sistemas de processamento da informação: o sistema racional e o experiencial. O sistema racional é um sistema inferencial, deliberativo, analítico, lento, primariamente verbal e livre de afecto, que define a variável necessidade de cognição. O sistema experiencial é um sistema automático, holístico, intimamente relacionado com experiências pessoais e afecto (Pacini & Epstein, 1999; Denes-Raj & Epstein, 1994) que define a variável fê na intuição. É pressuposto que os dois sistemas operem em paralelo e por tal que sejam independentes (Epstein, 1994; Epstein et al., 1996). Esta característica de independência refere a possibilidade de um mesmo indivíduo poder ter igual tendência a processar a informação racional e intuitivamente.

Como forma de aceder à característica disposicional que é a necessidade de cognição, Cacioppo e Petty (1982) criaram uma medida específica que mais tarde vem a ser utilizada por Epstein e incorporada num inventário (*Rational-Experiential Inventory* – REI) que visa aceder ao grau com que os indivíduos tendem a processar a informação de um modo racional e/ou intuitivo.

O grande número de estudos onde a medida de necessidade de cognição tem sido utilizada (ver Cacioppo, Petty, Feinstein, & Jarvis, 1996) tem sugerido a sua relevância para os campos de estudo onde são postulados dois modos de processamento da informação. Dada a recência da medida de fê na intuição, ainda são poucos os estudos que “controlam” os efeitos desta característica de personalidade, porém a sua relevância para estas abordagens, parece ser idêntica à de necessidade de cognição. Daí ser relevante a consideração da adaptação destas duas medidas à população portuguesa, bem como o estudo das suas características métricas.

Neste artigo, procuraremos em primeiro lugar caracterizar cada uma das medidas desenvolvidas para aceder às duas características de personalidade, fazendo uma breve revisão das qualidades métricas apresentadas na literatura. De seguida apresentaremos os resultados de dois estudos que nos informam sobre as características métricas da sua tradução para língua portuguesa.

### **Necessidade de cognição (need for cognition)**

O conceito de necessidade de cognição tem a sua origem no campo de estudo da personalidade e da psicologia social (e.g., Asch, 1952; Maslow, 1943; Murphy, 1947; Sarnoff & Katz, 1954, cit. por Cacioppo & Petty, 1982), tendo sido desenvolvido por Cohen, Stotland, e Wolfe (1955). Para estes autores a necessidade de cognição é “a necessidade de estruturar situações relevantes de forma integrada e com sentido, de compreender e tornar lógico o mundo experiencial.” Cacioppo e Petty (1982) fazem uso do conceito como forma de identificar indivíduos que tendem a envolverem-se na elaboração cuidadosa da informação. O conceito passa assim a definir uma característica de “personalidade” (motivação intrínseca) definida como o grau em que o indivíduo se envolve em actividades cognitivas e tem gosto em realizar essas actividades. Cacioppo, Petty, Feinstein, e Jarvis (1996) afirmam que os indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição “tendem naturalmente a procurar, adquirir, e reflectir sobre a informação de forma a dar sentido aos estímulos processados”. Em comparação, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição têm “mais probabilidade de confiarem nos outros, em heurísticas cognitivas, ou em processos de comparação social para providenciar essa estrutura” (Cacioppo et al., 1996), não é que sejam caracterizados como incapazes de processar a informação detalhadamente, mas usualmente preferem evitar esforço cognitivo (Haugtvedt, Petty, & Cacioppo, 1992).

Estudos têm mostrado que as pessoas com elevada necessidade de cognição: avaliam histórias ambíguas como sendo menos agradáveis que histórias estruturadas (enquanto que essa discriminação não foi significativa em pessoas com baixa necessidade de cognição) (Cohen, Stotland, & Wolfe, 1955); afirmam gostar mais de uma tarefa quando esta requer regras complexas em vez de regras simples, enquanto que pessoas com baixa necessidade de cognição preferem as tarefas com regras simples (Cacioppo & Petty, 1982); gerem mais pensamentos relativos à mensagem e pensamentos mais favoráveis em relação aos argumentos fortes (Cacioppo, Petty, & Morris, 1983); procuram mais informação em tomadas de decisão (Verplanken, Hazenberg, & Palenewen, 1992); empenham-se mais em processamentos de esforço em comunicações persuasivas (Cacioppo, Petty, Kao, & Rodriguez, 1986; Haugtvedt et al., 1992); dedicam mais pensamentos relevantes a um tópico que os indivíduos com baixa necessidade de cognição (Cacioppo et al., 1983; Haugtvedt et al., 1992); tendem a seguir uma orientação mais analítica e sistemática preferindo argumentos fortes a fracos (Cacioppo & Petty, 1983); confiam mais na qualidade e lógica da mensagem e são mais influenciados por estes factores, enquanto que indivíduos com baixa necessidade de cognição tendem a confiar em pistas heurísticas para avaliar as mensagens e são mais influenciados por essas pistas (Axsom, Yates, & Chaiken 1987; Haugtvedt et al., 1992).

Para as pessoas com baixa necessidade de cognição: apresentar um problema seguido da sua solução provoca maior mudança de atitude, do que apresentar a solução seguida do problema (contudo os indivíduos com alta necessidade de cognição não fizeram essa discriminação, pois sentiam-se mais motivados para reflectir sobre o problema e a solução independentemente da sua apresentação) (Cohen, 1957, cit. por Cacioppo & Petty, 1984); geram menos ideias numa tarefa de *brainstorming* quando a responsabilidade da tarefa era atribuída ao grupo do que quando a responsabilidade era apenas atribuída ao próprio, enquanto que os indivíduos com alta necessidade de cognição geram o mesmo número de ideias em ambas condições (Petty, Cacioppo, & Kramer, 1985, cit. por Cacioppo et al., 1986); davam

preferência a itens que faziam referência a heurísticas em vez dos itens que faziam referência a um processamento que requeria esforço e atenção, enquanto que os indivíduos com alta necessidade de cognição davam preferência a itens que referiam um processamento que requeria esforço e atenção em vez de itens com referência a heurísticas (Chaiken, 1987); confiam mais numa fonte atractiva do que numa não atractiva (Cacioppo & Petty, 1983); e confiam em pistas simples para formar e modificar as suas atitudes (Cacioppo et al., 1983; Cacioppo, Petty, & Kao, 1984; Areni, Ferral, & Wilcox, 2000).

### *Mensuração da necessidade de cognição*

Nos seus trabalhos originais Cohen et al. (1955) distinguiu indivíduos com elevada necessidade e baixa necessidade de cognição com base em duas medidas: *Situations Checklist* e *Hierarchy of Needs Measures*. Com base nestas duas medidas Cacioppo e Petty, (1982) concebem uma escala com base na metodologia proposta por Likert (1932) tendo originalmente um total de 34 itens. Os dois estudos que focaram as suas características métricas (Estudo 1 com uma amostra diversificada da população e Estudo 2 com uma amostra de estudantes universitários) sugeriram que apesar da escala não ter uma estrutura claramente unifactorial (em ambos surgem 10 factores com *eigenvalues* superiores a 1) o primeiro factor explica claramente uma percentagem elevada da variância (30,1% no primeiro estudo e 20% no segundo estudo, relativamente a 6,8% e 5,7% para o segundo factor nos Estudos 1 e 2).

Tendo por base os dados destes estudos, Cacioppo et al. (1984) sugerem a inclusão na medida de apenas os 18 itens que mais contribuem para o primeiro factor, por se apresentarem com um elevado nível de consistência interna (a inclusão do item 19 reduzia o alfa de Cronbach). Os dados de 527 estudantes universitários (Cacioppo et al., 1984) sugeriram um melhor comportamento da escala reduzida a 18 itens (com o primeiro factor a explicar 37% da variância e com um alfa de 0.91) do que da original de 34 itens (com o primeiro factor a explicar 27% da variância e com um alfa de 0.90). Estes 18 itens compõem a versão mais utilizada da escala de necessidade de cognição (ver Tabela 1).

Tabela 1

### *Escala de necessidade de cognição (versão original reduzida) Cacioppo et al. (1984)*

- 
1. I would prefer complex to simple problems.
  2. I like to have the responsibility of handling a situation that requires a lot of thinking.
  3. Thinking is not my idea of fun.
  4. I would rather do something that requires little thought than something that is sure to challenge my thinking abilities.
  5. I try to anticipate and avoid situations where there is likely a chance I will have to think in depth about something.
  6. I find satisfaction in deliberating hard and for long hours.
  7. I only think as hard as I have to.
  8. I prefer to think about small, daily projects to long-term ones.
  9. I like tasks that require little thought once I've learned them.
  10. The idea of relying on thought to make my way to the top appeals to me.
  11. I really enjoy a task that involves coming up with new solutions to problems.
  12. Learning new ways to think doesn't excite me very much.
  13. I prefer my life to be filled with puzzles that I must solve.
  14. The notion of thinking abstractly is appealing to me.
  15. I would prefer a task that is intellectual, difficult, and important to one that is somewhat important but does not require much thought.
  16. I feel relief rather than satisfaction after completing a task that required a lot of mental effort.
  17. It's enough for me that something gets the job done; I don't care how or why it works.
  18. I usually end up deliberating about issues even when they do not affect me personally.
-

A importância desta medida para o campo de estudo do processamento de informação definiu a necessidade de um estudo continuado das suas características métricas bem como a sua tradução e adaptação a outros idiomas. Na Tabela 2 pode-se ver alguns destes estudos e seus resultados métricos mais relevantes

Tabela 2

*Qualidades métricas da escala de necessidade de cognição*

Estudo	Amostra	Nº Itens	Percentagem de variância explicada pelo 1º factor	Consistência Interna $\alpha$ -Cronbach
Cacioppo e Petty (1982), estudo 1	EUA: 53 operários	34	30%	Split-half=0.87, $p<0.001$
Cacioppo e Petty (1982), estudo 2	EUA: 419 universitários	34	20%	
Cacioppo, Petty, e Kao (1984)	EUA: 526 universitários	34	27%	$\alpha=0.91$
		18	37%	$\alpha=0.90$
Pieters, Verplanken, e Modde (1987)	Holanda: 253 universitários	15	24%	$\alpha=0.75$
Sadowski (1993)	EUA: 1218 universitários	18	31%	$\alpha=0.86$
Forsterlee e Ho (1999)	Austrália: 510 australianos	18	33%	$\alpha=0.80$

São dezenas as medidas que têm sido contrastadas com os resultados obtidos na escala de necessidade de cognição (ver Petty et al., 1996). Tais contrastes permitem-nos fazer afirmações sobre a validade convergente e divergente do instrumento. Relevante para a nossa argumentação neste artigo, é a informação de que esta escala não se correlaciona com escalas que de algum modo podem estar relacionada com a tendência para os indivíduos processarem a informação com base em sentimentos ou de uma forma mais globalista (ver Tabela 3). De igual forma, é relevante a informação de que a necessidade de cognição não parece traduzir uma característica de inteligência, mas sim uma mera tendência a processar a informação de um modo analítico. Corroborando esta ideia a escala não se correlaciona com medidas de inteligência várias, nem com a tendência para utilizar os afectos como base informacional para as suas decisões, nem com a tendência para ser reactivo a diferentes intensidades afectivas.

Corroborando a mesma ideia, a escala demonstra (ver Tabela 3) correlacionar-se com diversas medidas tais como: o desejo do indivíduo sentir que tem e mantém controlo sobre o seu ambiente; o estilo de resolução de problemas que reflecte a orientação do indivíduo procurar e elaborar informação relevante; a orientação para a incerteza, que reflecte a tendência do indivíduo para procurar o máximo de informação possível para tomar decisões (em vez de as tomar com base no estado actual); a tendência crónica em se envolver na avaliação do mundo que rodeia; a tendência para resolver problemas atendendo à informação específica em vez de assumir uma estratégia holística; a tendência para o objectivismo, isto é para basear os seus julgamentos e crenças em informação empírica e considerações racionais; e medidas de uma tendência crónica para perceber como não-acessível ao self o conhecimento das relações de causas e efeitos existentes no nosso mundo.

Num estudo exaustivo sobre a validade convergente e divergente desta medida, os resultados obtidos por Pacini e Epstein (1999), sugerem que a necessidade de cognição está fortemente e positivamente relacionado com a tendência para o indivíduo se comportar de modo responsável, pensando cuidadosamente cada situação, que se reflecte no constructo *força do ego* (*ego strength*), e negativamente associada a um pensamento ancorado na categorização, com tendência a ser polarizado (*polarized thinking* – “There are two possible answers to every question, a right one and a wrong one”) e intolerante (*intolerance* – “I try to accept people as they are without judging them”).

Tabela 3

*A relação da medida de Necessidade de cognição com outras medidas*

Variável	Estudo	Amostra	Nº Itens	Correlação
<i>Escala de Orientação para o Afecto</i> (Booth-Butterfield & Booth-Butterfield, 1990)	Booth-Butterfield e Booth-Butterfield (1990)	94 professores	34	$r=.07, ns$
<i>Intensidade Afectiva s</i> (Larsen, Diener, & Emmons, 1986)	Petty e Jarvis (1996)	25 participantes	18	$r=-.22, ns$
<i>Inteligência Shipley-Hartford test</i> (Shipley, 1940)	Cacioppo, Petty, e Morris, 1983	131 participantes	34	$r=-.03, ns$
<i>Teste de raciocínio lógico</i> (Burney, 1974)	Allen, Walker, Schroeder, e Johnson, 1987	415 participantes	34	$r=.06, ns$
Pensamento estereotipizado <i>Constructive Thinking Inventory</i> (Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes		$r=-.28, p<.05$
Pensamento polarizado <i>Constructive Thinking Inventory</i> (Epstein, 1992; Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996) Pacini & Epstein (1999)	184 participantes 399 participantes	19 20	$r=-.16, ns$ $r=-.18, p<.001$
Intolerância <i>Constructive Thinking Inventory</i> (Epstein, 1992; Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996) Pacini & Epstein (1999)	184 participantes 399 participantes	19 20	$r=-.04, ns$ $r=-.18, p<.001$
<i>Desejo de controlo</i> (Burger & Cooper, 1979)	Thompson, Chaiken, e Hazlewood (1993)	1318 participantes	18	$r=.48, p<.001$
<i>Estilo de orientação</i> (Berzonsky, 1989)	Berzonsky e Sullivan, 1992	163 participantes mulheres	18	$r=.50, p<.01$
<i>Orientação para a incerteza</i> (Sorrentino, Short, & Raynor, 1984)	Sorrentino, Bobocel, Gitta, et al., 1988)	211 participantes	18	$r=.20, p<.002$
<i>Necessidade de avaliar</i> (Jarvis & Petty, 1996)	Jarvis & Petty, 1996)	88 participants	18	$r=.35, p<.05$
<i>Escala do objectivismo</i> (Leary et al., 1986)	Leary et al., 1986	416 participantes	30	$r=.47, p<.001$
<i>Group Embedded Figure Test</i> (French et al., 1963)	Cacioppo e Petty, 1982	419 participants	34	$r=.19, p<.001$
<i>Incerteza causal</i> (Weary & Edwards, 1994)	Weary e Edwards, 1994	105 participants	34	$r=-.42, p<.01$
Pensamento construtivo geral <i>Constructive Thinking Inventory</i> (Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes		$r=.17, p<.05$
<i>Escala da Força do ego</i> (Epstein, 1983)	Pacini e Epstein (1999)	399 participantes	19	$r=.44, p<.001$

Nota. Com base em: Cacioppo et al. (1996); Epstein et al. (1996); Pacini e Epstein (1999).

Em estudos de diversas áreas (ver Petty et al., 1996) corrobora-se a ideia de que a variável necessidade de cognição é uma variável de natureza motivacional, reflectindo a motivação intrínseca dos indivíduos em se envolverem na tarefa apresentada de uma forma sistemática, elaborativa, analítica, por esta a medida se correlaciona positivamente a significativamente com medidas alternativas de motivação.

### A Fé na intuição (Faith in intuition)

O conceito de *fé na intuição* foi definido por Epstein e seus colaboradores (1996) como sendo *o empenho e a confiança depositadas nas suas próprias habilidades intuitivas*. Os autores sugerem que os indivíduos podem ter maior ou menor tendência para se envolverem neste modo de pensar intuitivo, apesar desta não se relacionar com uma maior ou menor tendência a pensar de um modo mais racional. Isto é, a fé na intuição, não implica necessariamente uma “falta” de necessidade de cognição.



Corroborando a ideia de que esta característica da personalidade dos indivíduos, se associa a um processamento menos analítico, Epstein et al. (1996) mostraram que indivíduos com alta fé na intuição são mais susceptíveis a serem influenciados por variáveis racionalmente “irrelevantes” nos seus julgamentos, enquanto os indivíduos com elevada necessidade de cognição seriam menos influenciados por essas variáveis. A sua interpretação é a de que indivíduos com maior fé na intuição são mais susceptíveis a heurísticas, tais como a argumentos que remetem para as emoções dos indivíduos. Suporte parcial para esta hipótese, é encontrado por Pacini e Epstein (1999) que numa situação em que todos os indivíduos tendiam a processar a informação de forma heurística, demonstram que a elevação da motivação para uma resposta correcta, apenas reduz esta tendência em indivíduos que não demonstram fé na sua intuição.

#### *Mensuração da fé na intuição*

A escala de *Fé na Intuição* foi criada por Epstein et al. (1996) com o propósito de preencher a necessidade de medir a confiança que os indivíduos depositam nos outputs de um processamento intuitivo, e incluídos no inventário referido por: *Rational-Experiential Inventory* (REI), que permite aceder aos pressupostos da *Cognitive-experiential self-theory* (CEST) (Epstein, 1973, 1990, 1994). O REI integra a escala de necessidade de cognição (que acede à preferência por um processamento analítico-racional), e a escala de *fé na intuição* criada pelos autores (que acede ao empenho e confiança do indivíduos nas suas habilidades intuitivas).

Tal como a escala de necessidade de cognição, também a escala de fé na intuição é construída segundo a metodologia sugerida por Likert (1932). Neste caso, porém, os itens são uma afirmação relativa ao *self* e o “grau de acordo” com essa afirmação, é mensurado através de uma escala de “quão verdadeira” é essa afirmação. (originalmente Epstein utiliza uma escala de 5 pontos ancorada em “completamente falso” e “completamente verdadeiro”).

Na sua primeira versão o REI era constituído por 31 itens, que incluíam uma versão da escala de necessidade de cognição com 19 itens ( $\alpha=0.87$ ) e 12 itens da escala de fé na intuição ( $\alpha=0.77$ ).

A análise factorial onde foram incluídos todos os 31 itens que compunham as “duas” medidas, sugeriu a presença de 2 factores, que explicavam 32.2% da variância total. Pressupondo a sua independência, os autores realizaram uma rotação *varimax*, que corroborou a ideia de que primeiro factor (19.8%) era composto pelos itens da escala de necessidade de cognição e o segundo factor (12.4%) pelos itens da escala de fé na intuição. Com excepção de um item todos os restantes apresentavam pesos entre 0.75 e 0.30 nos seus respectivos factores.

No mesmo artigo (Epstein et al., 1996), os autores propõem duas versões reduzidas de ambas as medidas: fé na intuição e necessidade de cognição (5 itens cada), sugerindo a sua validade concorrente pelo facto de estas estarem fortemente correlacionadas com as versões mais extensas (NFC:  $r=0.90$ ,  $p<0.001$ ; FI:  $r=0.85$ ,  $p<0.001$ ), e manterem o padrão de independência entre si ( $r=-0.09$ ).

Tabela 4

#### *Escala de Fé na intuição (versão original reduzida) (Epstein et al., 1996)*

- 
1. I trust my initial feelings about people.
  2. I believe in trusting my hunches.
  3. My initial impressions of people are almost always right.
  4. When it comes to trusting people, I can usually rely on my “gut feelings”.
  5. I can usually feel when a person is right or wrong even if I can’t explain how I know.
-

Pacini e Epstein (1999) examinaram a validade de constructo da escala REI como a capacidade em diferenciar o modo experiencial do racional, explorando as suas relações com uma série de outros constructos. Os investigadores argumentaram que o padrão esperado das relações difere de acordo com o facto de se conceptualizar os dois modos de pensar como duas dimensões unipolares, ou como uma única dimensão bipolar. Se há dois constructos distintos, então a necessidade de cognição e a fé na intuição devem exibir relações únicas com outras variáveis; se em vez disso estes dois modos são polares opostos, então estas medidas devem manifestar relações com outras variáveis equivalentes mas opostas. Além disso o último seria redundante porque a presença de pensamento racional necessariamente eliminaria a existência de pensamento experiencial. Os resultados empíricos vieram apoiar a existência de dois modos de pensar porque a necessidade de cognição e a fé na intuição contribuem independentemente na predição da personalidade e no ajustamento psicológico.

Estes resultados fornecem igualmente alguma informação sobre a validade convergente e discriminante da escala REI. O estudo evidencia esta conclusão por demonstrar que medidas de fé na intuição e de necessidade de cognição são minimamente associadas entre si (sugerindo independência), e exibem diferentes padrões de covariação com outros constructos.

A escala de fé na intuição parece estar positivamente associada à expressão emocional (*emotional expressivity*), a dimensões do *Big-five*, como a abertura a novas experiências (*openness to experience*), agradabilidade (*agreeableness*), conscienciosidade (*conscientiousness*) e a características específicas das suas crenças básicas como a favorabilidade das crenças pessoais (*favorable self-beliefs*), percepção do mundo como benigno (*benign actual world*) e significativo (*meaningful world*). Este modo de pensar não estava significativamente relacionado com outras dimensões destas escalas como o neuroticismo (*neuroticism*), crença num mundo previsível e controlado, e outras escalas como a da força do ego (*ego strength*). Não esperadas foram as associações negativas com algumas medidas do inventário do pensamento construtivo, como o pensamento categorial (*categorical thinking*) indicador de um processamento menos analítico, e as suas facetas de pensamento polarizado e intolerância. Apesar disso a medida de fé na intuição demonstrou estar positivamente associada à medida de pensamento estereotipado.

Tabela 5

*A relação da medida de Fé na intuição com outras medidas*

Variável	Estudo	Amostra	Nº Itens	Correlação
Emotional Expressivity Scale (Kring, Smith, & Neale, 1994)	Pacini & Epstein (1999)	399 participantes	20	$r=.29, p<.001$
General Constructive Thinking Constructive Thinking Inventory (Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes	12	$r=.07, ns$
Categorical Thinking Constructive Thinking Inventory (Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes	12	$r=-.01, ns$
Pensamento estereotipado Constructive Thinking Inventory (Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes	12	$r=.26, p<.05$
Pensamento polarizado Constructive Thinking Inventory (Epstein, 1992; Epstein & Meier, 1989)	Epstein et al. (1996)	184 participantes	12	$r=.18, ns$
Intolerância Constructive Thinking Inventory (Epstein, 1992; Epstein & Meier, 1989)	Pacini & Epstein (1999)	399 participantes	20	$r=-.27, p<.001$
	Epstein et al. (1996)	184 participantes	12	$r=-.07, ns$
	Pacini & Epstein (1999)	399 participantes	20	$r=-.18, p<.001$



## Tradução e adaptação das escalas

Numa primeira fase procedeu-se à tradução de ambas as escalas. Procurou-se que a tradução tivesse não só o mesmo significado, mas que utilizasse termos de igual familiaridade na população portuguesa. Assim, por exemplo, o item 6 da escala de necessidade de cognição que na versão original utilizava o verbo “deliberating” (I find satisfaction in deliberating hard and for long hours) foi traduzido por “Reflectir muito e por muito tempo, é algo que me satisfaz” utilizando-se o verbo “reflectir”. A validação da tradução foi alcançada via retroversão (duas versões), onde se verificou que apesar de não terem sido utilizados exactamente os mesmos termos da versão original, o significado das frases era exactamente o mesmo. A tradução das escalas é apresentada nas Tabelas 6 e 7.

Tabela 6

### *Itens traduzidos da escala de necessidade de cognição*

- 
1. Prefiro problemas complexos aos simples.
  2. Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situações em que é preciso pensar muito.
  3. Pensar não me diverte.
  4. Prefiro fazer algo que não me obrigue a pensar, em vez de algo que desafie a minha capacidade de pensar.
  5. Tento antecipar e evitar situações onde é provável que eu tenha que pensar profundamente sobre alguma coisa.
  6. Reflectir muito e por muito tempo, é algo que me satisfaz.
  7. Penso apenas tão profundamente quanto necessário.
  8. Prefiro pensar em pequenos projectos e imediatos, a pensar em projectos a longo prazo.
  9. Gosto de tarefas que, uma vez aprendidas, não requerem muito pensamento.
  10. A noção de depender do pensamento para ter sucesso atrai-me.
  11. Gosto muito de uma tarefa que envolva a descoberta de soluções novas para problemas.
  12. Aprender novas maneiras de pensar não me entusiasma muito.
  13. Prefiro que a minha vida esteja cheia de quebra-cabeças para resolver.
  14. Considero apelativo pensar de modo abstracto.
  15. Prefiro uma tarefa que seja intelectual, difícil e importante a uma que seja algo importante mas que não requeira muito pensamento.
  16. Sinto alívio em vez de satisfação quando completo uma tarefa que requer muito esforço mental.
  17. Para mim é suficiente que a tarefa seja feita, não me interessa como e porque é que é feita.
  18. Dou por mim frequentemente a reflectir sobre assuntos, mesmo quando estes não me dizem respeito.
- 

Tabela 7

### *Itens traduzidos da escala de fé na intuição*

- 
1. Confio nas minhas primeiras impressões sobre as pessoas.
  2. Creio poder confiar nos meus palpites.
  3. As minhas primeiras impressões acerca dos outros estão sempre quase certas.
  4. No que se refere a confiar nas pessoas, geralmente confio nos meus instintos.
  5. Geralmente consigo sentir se uma pessoa está certa ou errada, mesmo sem conseguir explicar como.
- 

Cada um dos itens que compõem os dois instrumentos foi associado a uma escala de 5 pontos, ancorada no seus extremos nas frases “discordo fortemente” e “concordo fortemente”.

## Método

### *Participantes*

Ambas as escalas, Necessidade de Cognição (NFC) e Fé na Intuição (FI) foram utilizadas em 3 estudos diferentes, correspondendo a três diferentes amostras.

*Amostra 1:* um total de 141 estudantes do 1º ano do curso de Psicologia e de Reabilitação e Inserção Social do Instituto Superior de Psicologia Aplicada (ISPA), com idades compreendidas em 17 e 48 anos ( $M=21.91$ ;  $dp=5.37$ ), sendo 124 do sexo feminino e 17 do sexo masculino

*Amostra 2:* um total de 43 estudantes do 3º ano do curso de psicologia da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade de Lisboa (FPCEUL), com idades compreendidas em 20 e 27 anos ( $M=20.84$ ;  $dp=1.51$ ), sendo 38 do sexo feminino e 5 do sexo masculino.

*Amostra 3:* um total de 194 estudantes da Escola Profissional de Educação para o Desenvolvimento (EPED) distribuídos pelos diferentes cursos (22 do curso técnico de gestão de ambiente, 11 ao curso técnico de gestão, 39 ao curso técnico de informática aplicada, 25 do curso técnico de electrónica e telecomunicações, 16 do curso técnico de análise de laboratório, 35 do curso técnico de informática, 5 do curso técnico comercial, 22 do curso de animação social e 19 do curso de química tecnológica/analista de laboratório). A amostra abrangeu os 3 anos existentes na escola, sendo 92 do 1º ano, 87 do 2º ano e 15 do 3º ano, sendo constituída por 67,5% rapazes e 32,5% raparigas, com idades compreendidas entre os 14 e 23 anos de idade ( $M=18$ ;  $dp=2$ ).

### *Procedimento*

Pediu-se a colaboração dos participantes para responderem em silêncio e individualmente a um questionário sobre algumas características pessoais. As duas escalas sob análise eram então entregues numa versão papel e lápis aos participantes dos estudos, conjuntamente com uma folha de instruções para preenchimento. Estas instruções focavam o facto do questionário ir ser submetido a leitura óptica (uma vez tendo sido construído através do programa Teleform<sup>1</sup>), pedindo que fosse usada uma caneta de tinta azul ou preta no seu preenchimento. Era então pedido ao participante que indicasse o quanto concordava ou discordava com as afirmações que se seguiam, preenchendo na totalidade o círculo sobre o número que, na escala fornecida, melhor expressava a sua resposta, sendo que o valor 1 corresponde ao pólo “discordo totalmente” e o valor 5 ao pólo “concordo totalmente”.

De seguida era apresentado um desenho ilustrativo de como deveria ser apresentada a resposta. Pedia-se ainda que preenchessem toda a zona de identificação, garantindo-se que os dados seriam confidenciais e usados apenas para fins estatísticos. A zona de identificação consistia em questões relativas ao género, idade, curso, ano e turma. A folha seguinte apresentava ambas as escalas, Fé na intuição e Necessidade de cognição.

Em nenhum dos estudos foi dado limite de tempo de resposta, tendo este variado entre 20 a 40 minutos.

<sup>1</sup> O TeleForm é um software de construção e leitura de instrumentos de medida. Possibilita a automatização do processo de recolha e armazenamento de dados recolhidos em questionários. Após a aplicação e recolha dos questionários através dele desenhados, os questionários são digitalizados, e o TeleForm exporta os dados automaticamente para uma base de dados, de modo a que possam ser imediatamente usados por outras aplicações, tais como o SPSS, STATISTICA, Excel ou Access.

## Resultados

### *Análise das qualidades psicométricas das escalas*

Os dados obtidos nas três amostras estudadas permitem-nos aceder a alguns indicadores estatísticos das suas qualidades métricas, nomeadamente validade, fidelidade e sensibilidade.

A validade de conteúdo de ambas as medidas está garantida pelo processo de construção das escalas pelos autores originais, e o procedimento de tradução-retroversão seguido garante-nos que esta não foi posta em causa pela sua tradução.

A realização de diferentes análises em componentes principais para os itens que compõem as diferentes escalas, nas três amostras estudadas, informa-nos sobre a *validade de constructo* de cada uma das medidas. Na realidade se todos os itens medem o mesmo constructo, é de esperar que estes revelem uma estrutura unitária coesa.

Tabela 8

*Percentagem da variabilidade explicada pelo primeiro factor em cada uma das escalas, nos 3 estudos realizados*

	Necessidade de cognição	Fé na intuição
Amostra 1	27.4%	55.9%
Amostra 2	31.9%	58.6%
Amostra 3	23.2%	42.2%

A análise de componentes principais da escala de necessidade de cognição sugere a apresentação de um factor principal nas três amostras, que explica 27.4% da variância na primeira amostra, 31.9% da variância na segunda amostra, e 23.2% na terceira amostra. Embora segundo o critério de Kaiser (*eigenvalues* superiores a 1) tenham emergido 5 factores na primeira amostra, 6 factores na segunda amostra e 5 factores na terceira amostra, a análise do *scree plot* sugere claramente a dominância do primeiro factor nas três amostras, uma vez que os restantes factores explicam uma proporção reduzida da variância.

Relativamente à escala de fé na intuição a análise de componentes principais sugeriu também a apresentação de um único factor principal nas três amostras que explica uma proporção elevada da variância.

A relação entre as duas medidas, é igualmente informativa da *validade dos constructos* visto se pressupor a sua independência. Assim espera-se que os dados de uma das escalas não covarie com os dados da outra visto serem os constructos teoricamente independentes.

Tabela 9

*Relação entre as duas medidas (FI e NFC) nos 3 estudos realizados*

	Correlação NFC e FI	Significância
Amostra 1	.11	<i>ns</i>
Amostra 2	-.33	<i>p</i> <.05
Amostra 3	.17	<i>ns</i>

Uma análise dos dados apresentados na Tabela 9, sugerem que em geral ambas as medidas tendem a não estar correlacionadas. Verifica-se, porém que quando a amostra teve uma dimensão mais reduzida (amostra 2) as duas medidas aparecem significativamente negativamente correlacionadas.

Com vista a perceber a consistência interna das duas medidas, calcularam-se os  $\alpha$  de Cronbach. Este foi computado para cada escala, nos três estudos realizados, sendo os dados sumariados na Tabela 10.

Tabela 10

*Índices de consistência interna das duas escalas (FI e NFC) nos 3 estudos realizados*

	Necessidade de cognição	Fé na intuição
Amostra 1	$\alpha=0.83$	$\alpha=0.80$
Amostra 2	$\alpha=0.84$	$\alpha=0.81$
Amostra 3	$\alpha=0.80$	$\alpha=0.64$

Com vista a perceber a capacidade da escala em diferenciar os seus respondentes nas características em estudo analisaram-se as características distribucionais de cada medida, sendo estas sumariadas na Tabela 11. Como esperado pelo uso da metodologia de Likert, ambas as escalas revelaram distribuições normais. As suas médias situam-se acima do ponto médio da escala (mínimo 1 máximo 5), sugerindo uma tendência para as nossas amostras manifestarem uma tendência para manifestar necessidade de cognição, conjuntamente com fé na intuição. A dispersão média foi reduzida, sugerindo que os indivíduos nas nossas amostras não se diferenciam muito nestas características, ou que a escala utilizada (cinco pontos) não permitiu uma maior discriminação de resultados.

Tabela 11

*Características distribucionais das medidas associadas às duas escalas (FI e NFC) nos 3 estudos realizados*

		Média/dp	C. Curtose	C. Assimetria	Kolmogorov-Smirnov
NFC	Amostra 1	3,49 (0,49)	-.28	.02	$K-Sd=.046, p>.20$
	Amostra 2	3,55 (0,46)	-.65	-.16	$K-Sd=.08247, p>.20$
	Amostra 3	3,15 (0,52)	.16	.28	$K-Sd=.09194, p<.10$
FI	Amostra 1	3,39 (0,71)	-.20	-.24	$K-Sd=.101, p>.15$
	Amostra 2	3,35 (0,63)	.64	-.30	$K-Sd=.15161, p>.20$
	Amostra 3	3,35 (0,59)	1.00	-.39	$K-Sd=.07223, p>.20$

## Discussão e conclusões

Neste artigo apresentam-se as versões portuguesas de duas escalas que acedem a características disposicionais dos indivíduos: a escala de necessidade de cognição e a escala de fé na intuição. Os dados recolhidos junto de três amostras de estudantes, assemelham-se aos encontrados na literatura para estas medidas. Pelo que podemos afirmar que as versões portuguesas de ambas as escalas possuem idênticas características às das versões inglesas originais.

Contudo, uma advertência deve ser feita ao futuro utilizador destas medidas. Apesar das duas medidas poderem ser associadas à tendência para se processar a informação de um modo mais ou menos analítico, não se deve ceder a tendência para utilizar estas medidas como *medidas de modo de processamento*. Primeiro, porque são características de personalidade e qualquer pressuposto de uma teoria dualista de processamento de informação, define-lhes constrangimentos contextuais vários (associados às características dos estímulos e das situações) e não apenas individuais. Segundo, porque o modo de processamento não-analítico tem apenas alguma convergência (correlações fracas) com a


## Anexo 1



Este questionário vai ser submetido a leitura óptica. Por favor use caneta de tinta preta ou azul.

	Discordo totalmente			Concordo totalmente		
1. Prefiro problemas complexos aos simples.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
2. Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situações em que é preciso pensar muito.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
3. Pensar não me diverte.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
4. Prefiro fazer algo que não me obrigue a pensar, em vez de algo que desafie a minha capacidade de pensar.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
5. Tento antecipar e evitar situações onde é provável que eu tenha que pensar profundamente sobre alguma coisa.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
6. Reflectir muito e por muito tempo, é algo que me satisfaz.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
7. Penso apenas tão profundamente quanto necessário.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
8. Prefiro pensar em pequenos projectos e imediatos, a pensar em projectos a longo prazo.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
9. Gosto de tarefas que, uma vez aprendidas, não requerem muito pensamento.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
10. A noção de depender do pensamento para ter sucesso atrai-me.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
11. Gosto muito de uma tarefa que envolva a descoberta de soluções novas para problemas.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
12. Aprender novas maneiras de pensar não me entusiasma muito.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
13. Prefiro que a minha vida esteja cheia de quebra-cabeças para resolver.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
14. Considero apelativo pensar de modo abstracto.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
15. Prefiro uma tarefa que seja intelectual, difícil e importante a uma que seja algo importante mas que não requeira muito pensamento.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
16. Sinto alívio em vez de satisfação quando completo uma tarefa que requer muito esforço mental.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
17. Para mim é suficiente que a tarefa seja feita, não me interessa como é porque é que é feita.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	
18. Dou por mim frequentemente a reflectir sobre assuntos, mesmo quando estes não me dizem respeito.	○ 1	○ 2	○ 3	○ 4	○ 5	

## Anexo 2


  
40273

Por favor indique o quanto concorda ou discorda com as seguintes afirmações, preenchendo na totalidade o círculo sobre o número que, na escala fornecida, melhor expressa a sua resposta, onde o 1 corresponde ao pólo "discordo totalmente" e 5 ao pólo "concordo totalmente".  
Este questionário vai ser submetido a leitura óptica. Por favor use caneta de tinta preta ou azul.

	Discordo totalmente					Concordo totalmente				
1. Confio nas minhas primeiras impressões sobre as pessoas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					
2. Creio poder confiar nos meus palpites.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					
3. As minhas primeiras impressões acerca dos outros estão sempre quase certas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					
4. No que se refere a confiar nas pessoas, geralmente confio nos meus instintos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					
5. Geralmente consigo sentir se uma pessoa está certa ou errada, mesmo sem conseguir explicar como.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					

## Referências

- Areni, C. S., Ferral, M. E., & Wilcox, J. B. (2000). The persuasive impact of reported groups opinions on individuals low vs. high in need for cognition: rationalization vs. biased elaboration? *Psychology & Marketing*, 17(10), 855-875.
- Axsom, D., Yates, S., & Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(1), 30-40.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1984). The need for cognition: Relationship to attitudinal processes. *Interfaces in psychology: Social perception in clinical and counselling psychology*, vol. 2. Lubbock, Texas: Texas Tech University Press.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., & Morris K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 805-818.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116-131.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1983). Central and peripheral routes to advertising effectiveness: The moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research*, 10, 135-146.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., & Kao, C. F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48(3), 306-307.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J., & Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Kao, C. F., & Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032-1043.



- Chaiken, S. (1987). The Heuristic Model of Persuasion. In M. P. Zanna, J. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Social Influence: The Ontario Symposium* (vol. 5). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York, NY: Guilford Press.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Cohen, A. R., Stotland, E., & Wolfe, D. M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Denes-Raj, V., & Epstein, S. (1994). Conflict between intuitive and rational processing: When people behave against their better judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(5), 819-829.
- Eagly, A., & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt.
- Epstein, S. (1973). The self concept revisited: Or a theory of a theory. *American Psychologist*, 28, 404-416.
- Epstein, S. (1990). Cognitive-experiential self-theory. In L. Pervin (Ed.), *Handbook of Personality Theory and Research* (pp. 165-192). New York, NY: Guilford Press.
- Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709-724.
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390-405.
- Garcia-Marques, L., Hamilton, D. L., Garrido, M., & Jerónimo, R. (2003). A dissociação dos efeitos das expectativas nas impressões e memória de pessoas e grupos: O modelo TRAP. *Análise Psicológica*, 3, 287-307.
- Garcia-Marques, T. (2003). A regulação da activação de diferentes modos de processamento da informação: O papel do sentimento de familiaridade. *Análise Psicológica*, 3, 267-286.
- Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Hagtvedt, C. P., Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: Understanding the role of personality variables in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1(3), 239-260.
- Jacoby, L. L., & Dallas, M. (1981). On the relationship between autobiographical memory and perceptual learning. *Journal of Experimental Psychology: General* 110, 306-340.
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*. New York: Columbia University Press.
- Pacini, R., & Epstein, S. (1999). The relation of rational and experiential information processing styles to personality, basic beliefs, and the ratio-bias phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(6), 972-987.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advanced in Experimental Social Psychology*, 19, 123-205.
- Verplanken, B., Hazenberg, P. T., & Palenewen, G. R. (1992). Need for cognition and external information search effort. *Journal of Research in Personality*, 26, 128-136.